

生产防疫物资 云端开展业务 布局中国市场 抱团共克时艰

海外华商“危”中求“机”渡难关

本报记者 李嘉宝

意大利华商叶先平

“每个口罩亏损5欧分”

“能不能转型生产口罩？”3月初，叶先平收到了意大利佛罗伦萨省富切基奥市市长的紧急请求。

叶先平祖籍浙江青田，旅居意大利近30年，目前担任意大利西部六省一市华侨华人联谊会会长。在他和其他青田籍旅意侨领的推动下，青田县与富切基奥市于2016年缔结为友好城市。对于富切基奥这座生活多年的“第二故乡”，叶先平有着深厚的感情。他在这里经营着自己的服装加工厂，质量过硬，交付及时，在当地小有名气。

疫情当前，叶先平临危受命，他一口答应下来。“当地医院、市政府等地口罩急缺。我没有时间考虑，必须要转型。”他坚定地说。

说干就干，叶先平停掉了工厂的服装生产线，召集工人组建起口罩生产线。医用外科口罩的原材料由当地政府提供，叶先平的工厂负责代加工。

真正开工后，他才发现困难重重。没有专业的口罩生产机器，工人们只能用服装缝纫机生产，有时还得手工操作，效率不高。“一天只能生产五六千个口罩。”叶先平说。为了提高生产效率，叶先平正在和国内相关企业对接，希望尽快引进专业的口罩生产线。

疫情期间，招工不容易。叶先平为工人们开出了高工资，鼓励他们的生产积极性。“起初，加工口罩所得的收入勉强能够支付工人的工资。很快，我就得自己往里补贴，才能保证工人的工资能正常发出去。”

目前，叶先平的口罩生产线正在亏本运营。“一个口罩大约需要我自己补贴5欧分。”

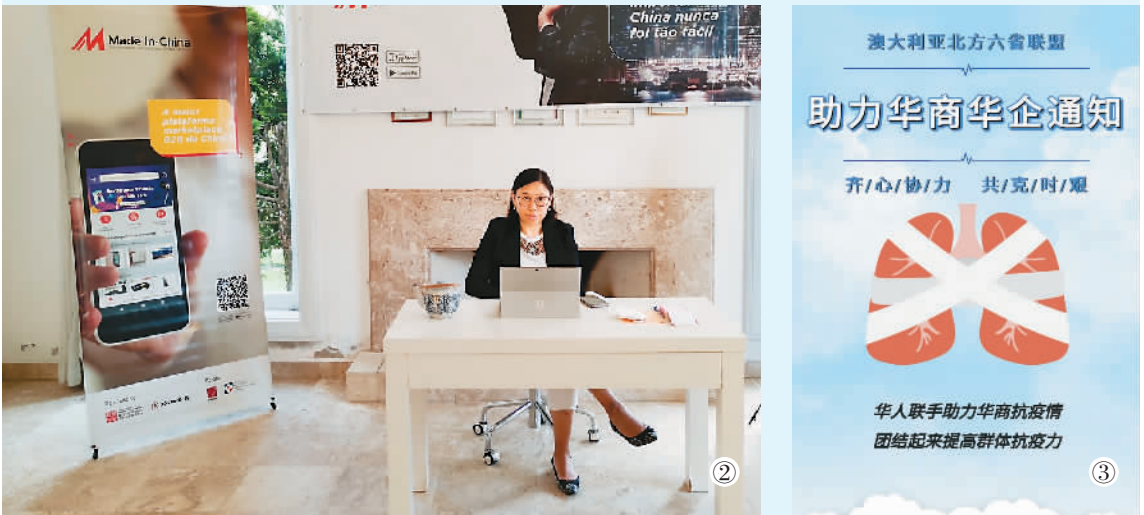
为什么愿意做赔本买卖？“遇到大难了，我们该付出还是要付出。”叶先平说。

一段时间来，意大利疫情严重，被称为欧洲疫情的“震中”。叶先平的口罩生产厂外，每隔两三个小时就有医院的救护车来装口罩，这让他揪心不已。“有时候刚刚生产了一两千个口罩，就被紧急运走了。”叶先平说。

除了坚持生产口罩外，叶先平还积极参与当地侨界组织的捐赠活动，筹集资金为当地医院购买口罩、防护服、手套等防疫医疗物资。

“疫情期间，华侨华人在当地树立了良好的形象。”叶先平自豪地说，“一方面，侨胞们自觉遵守当地的疫情防控要求，主动做好个人防护，创造出最大华人社区‘零感染’的奇迹。另一方面，侨胞们捐款捐物，积极支援当地抗击疫情。我的家乡青田也紧急驰援友好城市富切基奥，成为当地的一段佳话。”

最近，叶先平收到了不少意大利朋友发来的感谢信息和视频，让他倍感亲切与温暖。“作为意大利华侨华人中的一员，我只是做了自己应该做的。”他说。



图①：王思维（右）与新西兰Landcorp公司签订战略合作协议。

图②：方激在参加“中国制造网”巴西线上发布会。

图③：澳大利亚中国北方六省联盟发起的“助力华商”活动海报。

图④：意大利当地医院工作人员（右）来叶先平的口罩加工厂运物资。（均由受访者供图）

新西兰华商王思维

“中国市场订单量不变”

近日，新西兰亿贝通有限公司执行董事王思维完成了一个跟进已久的订单。他代表公司与新西兰唯一有食品公司、有着百余年发展历史的Landcorp签订了战略合作协议。之后，双方将联合为中国消费者输送新西兰优质有机奶源。

这次合作结缘于2019年第二届中国国际进口博览会。“在进博会上，两家公司达成了初步的合作协议，之后一直在谈协议的落实细节。”王思维说，“疫情发生后，新西兰企业实地考察中国市场面临困难，我们依托国内分公司，及时将中国政府防控疫情的举措和实际成果介绍给合作伙伴，增强他们对中国市场的信心。”

“中国市场订单量不变。”顺利签约后，王思维很欣慰，“中国市场蕴藏的巨大机遇不会因疫情而改变。”

作为一家致力于向中国市场引进、推广新西兰品牌食品的企业，亿贝通第一时间考虑到了疫情可能会给生鲜类产品、物流运输和采购供应链带来的不利影响。“我们取消了参与展会和开展商务访问的计划，迅速优化全球供应链结构，同时针对具体的产品项目提

前布局应对。”王思维说，“疫情带来了一些困难和挑战，但新西兰和中国两地的公司密切配合，暂时还没有出现严重的断货情况，基本保持正常运转。”

2020年1月，疫情发生之初，新西兰某商业协会开展了一项市场调查，主题是新西兰企业对中国市场的信心。结果显示，大部分新西兰企业对中国市场中长期的良好预期没有改变。看到这个结果，王思维定下心来。“新西兰企业普遍看好中国市场，疫情不会从根本上影响他们对中国市场的持续投入。”他说。

“危中有机”是王思维反复提到的一个词汇。疫情期间，中国电商直播催生的零售新业态更加火爆，为消费者提供了更多选择。王思维计划，在后期与新西兰Landcorp公司的合作中，将结合其126个天然牧场的资源，通过直播等手段，让中国消费者对产品源地有直观的了解，从而能更安心地消费。“疫情让更多企业转向线上销售，我们不能错过这个新机遇。”

最近，中国各地出台一系列刺激消费的举措，进一步提振消费者信心。这让一直关注中国市场的王思维信心倍增。“随着中国消费结构升级，中国市场对新西兰优质食品的需求量在不断上升，这个趋势不会因疫情而停止。”在王思维看来，“疫情反而会让消费者认识到保障健康、增强免疫力的重要性。相信更多人会自觉选择健康的有机食品，改变不良生活习惯。”

口。当疫情突袭中国，海外华商积极在全球采购防疫物资，支援国内抗疫。随着中国复工复产的马达加速运转，不少已回国投资创业的华商纷纷转产防疫物资。中国抗疫取得显著成效，华商功不可没。疫情在全球多点暴发后，海内外华商克服重重困难，或直接从中国采购防疫物资，或协助中国援助防疫物资落地海外，驰援有需要的国家，填补全球防疫物资供应链缺口。

坚守+服务——诚信经营助力住在国抗疫。疫情当前，不少海外华商在做好防护的同时，不仅坚持开门营业，还努力提高服务

质量。不少中餐馆不仅为当地顾客提供外卖送餐服务，还通过录视频的方式将食品制作过程透明化；不少中医诊所不仅照常接诊，还积极介绍中医防疫经验减少恐慌情绪；不少华人开的超市、洗衣店和理发店等店铺坚持疫情期间不打烊，以备人们不时之需……诚信经营为华商赢得良好声誉。

线下+线上——科技引领经贸合作新潮流。近年来，随着中国经济转型升级和开放大门越开越大，新一代华商凭借自身良好素质和已有的资金、技术等优势，逐渐涉足各行各业。其中，高科技领域也不乏华商的身

影。阻击疫情，华商线上线下齐发力。在线下，不少高科技领域的华商凭借专业优势，各显神通，为战疫提供技术支持和创新产品；在线上，借助信息技术优势，不少华商将线下经贸洽谈搬到线上，远程签单，推进合作，引领全球经贸合作新潮流。

疫情当前，信心比黄金更重要。华商的信心来自哪里？

——祖（籍）国。中国显著的战疫成效，极大提振了广大华商的信心。他们相信，携手战疫，中国经验启迪世界，中国担当造福人类；他们相信，放眼未来，中国经

澳大利亚六省联盟秘书长李晓刚

“华人联手助力华商企业”

“今日美食推荐——塔斯马尼亚海鲜。现开启线上团购，悉尼地区内均提供一份起送货上门服务”“今日华企推荐——UJ会计事务所。疫情期间，针对受重创的企业和个人，联邦政府推出多种补贴方案，我们将为您提供专业咨询服务”……近日，澳大利亚中国北方六省联盟（以下简称“六省联盟”）的微信公众号更新频繁，每天为不同类型的华商华企做免费推介。

六省联盟是由中国北方六个省的同乡会合并组成的一个侨团组织，联盟主席由六个同乡会的会长担任。“随着澳大利亚疫情扩散，防控要求逐渐严格，澳大利亚不少华商朋友面临生存危机。”联盟秘书长李晓刚说。

为了帮助在澳华商渡过难关，“六省联盟助力华商”活动开展起来。李晓刚承担起联络及信息统计工作。

“疫情发生后，许多华人餐厅和超市转型线上经营，电话下单，送货上门。对在这些危机中转型的华商朋友来说，当传统的运作模式被打破，他们最需要稳定的线上客源。”李晓刚说，“起初，我们主要推介联盟成员经营的餐厅和超市，将菜品或商品信息、订购方式、联系电话等内容整理成微信推文，帮助他们

打打广告。”

推介信息满足了人们居家隔离期间的采购和订餐需求，反响十分热烈。“逐渐地，更多联盟外的华商开始联系我，涉及的行业也越来越多，如会计师事务所、国际货运公司、律师事务所等。”李晓刚说，“一些房地产公司还推出线上‘云看房’，使人们足不出户也能通过小视频等形式了解房产信息。”

据了解，该活动自3月中旬开展以来，已为约80家华商企业提供免费推介服务，服务对象企业也从悉尼地区逐渐扩展至墨尔本、布里斯班等地。

面对繁琐的联络和统计工作，李晓刚笑言“没遇到什么困难”。他还把自己的微信号和联系电话公布在每一条推介链接后，方便更多华商能随时联系上他。此外，每一条推介链接中，都有两句话——“同舟共济，共克时艰。”“华人联手助力商企抗疫情，团结起来提高群体免疫力。”

“中国人本来就有守望相助的优良传统。海外中华儿女血浓于水，一方有难，八方支援是常事。目前，新冠肺炎疫情在海外快速蔓延，华侨华人更要携起手来，一起渡过难关。”李晓刚说。

济韧性十足，中国市场机遇无限。

——科技。科技是人类战胜病毒的利器。虽然世界尚未研制出防治新冠肺炎的特效药和疫苗，但随着全球在科研攻关领域的合作不断加强，人类战胜病毒只是时间问题。相信科学，全人类一起守望见证奇迹的时刻。

——先辈。爱拼敢闯是历代华商共同的精神禀赋。华商在海外谋生创业，艰难困苦一言难尽，酸甜苦辣百味咸尝。凭借不屈的信念、坚韧的毅力和过人的智慧，一代又一代华商“踏平坎坷成大道，斗罢艰险再出发”，书写了一个又一个充满传奇的人生故事。先辈之历史，我辈之财富。面对疫情，新一代华商迎接挑战的信心更足，闯关夺隘的能力更强。

春天已经到来，希望就在前方。我们相信，经此一“疫”，未来，华商创新发展之路将越走越坚定、越走越宽广。